

Förhandlingsteknik - 3 dagar

kurser 341

- Du får lära dig att**
- Genomföra principstyrda förhandlingar som leder till "rättvisa och sunda överenskommelser"
 - Införa en processmetod i din förhandlingsteknik
 - Formulera kommunikationsstrategier baserade på olika situationer
 - Utveckla en säker förhandlingsstil för att motverka tuff taktik
 - Tillämpa praktiska psykologiska principer för att förhandla effektivt
 - Förbättra din förhandlingsteknik genom att tillämpa god praxis i verkliga situationer

Sammanfattning I yrkeslivet hamnar man ofta i förhandlingssituationer, resultatet av dessa kan mycket väl utgöra skillnaden mellan framgång och misslyckande. Under den här kursen får du verktyg för att utveckla din förhandlingsteknik, något som behövs för att uppnå bästa möjliga villkor för överenskommelser och bygga upp och bibehålla starka affärsrelationer. Med hjälp av simulerade förhandlingssituationer och praktiska övningar får du den erfarenhet du behöver ha för att kunna förhandla framgångsrikt.

Vem bör delta Alla som förhandlar för att nå en överenskommelse med så bra villkor som möjligt inom både offentlig och privat sektor samt de som förhandlar om resurser och leverabler i en projektmiljö.

RealityPlus™ Genom intensiva, praktiska övningar tillägnar du dig olika förhandlingsstrategier och får erfarenhet av att:

- Öva på verkliga förhandlingsscenarion
- Rollspela "tuffa" situationer för att utveckla förhandlingstekniken
- Skapa effektiva förhandlingsstrategier med SWOT, Johari-fönstret och profilering
- Identifiera dolda motiv och vidta åtgärder
- Hitta rätt tidpunkt för att inleda och avsluta förhandlingen
- Effektivt hantera olika drag och vändningar
- Tillämpa kunskaper om EI och MI för att få till det lilla extra i dina förhandlingar
- Överföra lärdomar till en verkliga förhandlingar

Förhandlingsteknik - 3 dagar

kurser 341

Identifiera förhandlingsmiljön

- Hur organisationskulturen påverkar en effektiv förhandling
- Olika typer av förhandlingsstilar och -förfaranden
- Skapa en effektiv förhandlingsmiljö
- Skilja på "win/win" och "win/lose"
- Definiera vad som utmärker en "rättvis och sund överenskommelse"

Psykologin i en framgångsrik förhandling

Tillämpa bästa praxis för motivation

- Bedöma kommunikationsprofilen hos de förhandlande parterna
- Föreställningar och värderingars roll
- Skapa och justera planer utifrån SWOT-analys
- Identifiera emotionell intelligens (EI)
- Multipel intelligens (MI) och kommunikationsfilter
- Analysera starka och svaga sidor i kommunikationen

Lyssna aktivt för effektiv förhandling

- Utveckla en kontakt
- Lägga upp en upprepad förhandlingsplan
- Kartlägga EI och MI för att förbättra kommunikationen
- Identifiera och värdera mångfald hos andra

Hantera tuffa förhandlingar

Några vanliga tuffa taktiker

- Hot, spel och taktik
- Att bemöta klassiska manipulationsförsök
- Ifrågasätta konventionella metoder när det gäller tuffa förhandlingar

Principstyrda svar på tuff förhandlingstaktik

- Förhandlingstaktik för effektivt resultat
- Avslöja icke principstyrda drag och motiv
- Bemöta "win/lose"-inställningen
- Hantera känslomässigt tryck

Använda principstyrd förhandling

Vad är principstyrd förhandling?

- Komponenter i principstyrd förhandling
- Förhandlingsprocessens femstegsmodell
- Fördelar med principstyrd förhandling

Standarder för principstyrd förhandling

- Fastställa en lägsta förhandlingsstandard
- Skapa en "rättvis och sund överenskommelse"
- Effektiva och etiska förhandlingsmetoder

Planera goda förhandlingsresultat

Komponenterna i en förhandlingsplan

- Strukturera positionsanalys med Joharifönstret
- Klargöra potentiella resultat
- Utnyttja styrkan hos BATNA
- Överföra beprövade metoder till din situation

Ta fram en förberedelseplan för förhandlingen

- Framgångsrik förhandlingsplanering
- Balansera planens komponenter
- Sammanställa en förhandlingsplan
- Testa planens genomförbarhet
- Framtidssäkra din plan

Förbereda för en framgångsrik förhandling

- Logistik för framgångsrikt resultat
- Förutse logistiska maktövertag
- Bygga upp psykologisk beredskap
- Fysisk form för att nå framgång i förhandlingen

Styra förhandlingen

Genomföra en principstyrd förhandling

- Identifiera dolda motiv
- Göra det bästa av start- och stoppsignaler
- Veta när det är dags att tillämpa ABCD (Agree, Bargain, Control och Delay)
- Få till stånd samarbete och stöd
- Hålla igång processen

Informella och formella förhandlingar

- Skilja mellan informella och formella strategier
- Välja rätt tillfälle att formalisera förhandlingen eller inte
- Hitta bästa sätt att avsluta förhandlingen

Tillämpa dina färdigheter i en verklig miljö

Utveckla följsamma strategier

- Gå från enskild förhandling till förhandling i team
- Använda en upprepad process
- Använda en matris för problemlösning

Bästa praxis för principstyrd förhandling

- Nå fram till "rättvisa och sunda överenskommelser"
- Skapa effektivitet i förhandlingsprocessen
- Leverera kontinuerligt värde genom positiva relationer och minskad stress